



Convergence numérique et risques de forclusion des marchés : Quel partage des rôles entre politiques de concurrence et régulation sectorielle ?

Frédéric Marty

► To cite this version:

Frédéric Marty. Convergence numérique et risques de forclusion des marchés : Quel partage des rôles entre politiques de concurrence et régulation sectorielle ?. Concurrences - revue des droits de la concurrence, 2011, 3-2011, pp.28-34. halshs-00753410

HAL Id: halshs-00753410

<https://shs.hal.science/halshs-00753410>

Submitted on 19 Nov 2012

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Frédéric MARTY
frederic.marty@gredeg.cnrs.fr

*Chargé de recherche CNRS – GREDEG
Université de Nice Sophia-Antipolis*

Abstract

*D*igital convergence tends to redefine positions and competitive power in related industries. Inducing new entrances as well as new products and services, this phenomenon seems particularly likely to undermine existing dominant positions. At the opposite, digital convergence could also favor foreclosure strategies. As a key example of such conduct, exclusivity clauses on premium contents could lead to the preemption of emerging related markets. This paper investigates the different possibilities of intervention aiming at preventing such anticompetitive dynamic. It shows that competition authorities are able to prevent these kinds of risks, whether through interim measures or via commitment procedures.

La convergence numérique rebat les cartes du jeu concurrentiel en favorisant l'émergence de nouveaux acteurs et de nouvelles offres et en érodant les positions dominantes traditionnelles. Cependant, elle induit dans le même temps le risque de favoriser des stratégies de verrouillage anticoncurrentiel en permettant à des opérateurs de préempter des marchés connexes en phase d'émergence. La télévision payante est emblématique de telles tensions. Les exclusivités sur des contenus premiums peuvent s'avérer d'efficaces instruments de forclusion. Il s'agit donc de s'attacher aux modalités d'intervention nécessaires pour prévenir de tels risques et de montrer dans quelle mesure les autorités en charge de l'application du droit de la concurrence peuvent agir avant que le dommage à la concurrence ne soit effectif, par l'intermédiaire de mesures conservatoires ou de procédures d'engagements.

Convergence numérique et risques de forclusion des marchés : Quel partage des rôles entre politiques de concurrence et régulation sectorielle ?

1. La convergence numérique redéfinit les frontières traditionnelles entre marchés des télécommunications et marchés de l'audiovisuel, remettant en cause les marchés pertinents habituellement définis par les autorités de concurrence. Elle établit des couplages entre les segments amont et aval, et crée ainsi autant de complémentarités entre des biens et services relevant, à l'origine, de marchés distincts. Elle favorise la mise sur le marché de nouveaux biens et services, permet de nouvelles entrées et, en accroissant la diversité des choix offerts aux consommateurs, érode les positions dominantes. Cette convergence n'en induit pas moins quelques risques pour la concurrence. Il en est ainsi d'un possible cloisonnement du marché pouvant découler de l'intégration verticale des acteurs ou de la généralisation de clauses d'exclusivité. Elle risque également de favoriser le déploiement de stratégies d'éviction anticoncurrentielle et de préemption de marchés connexes en phase d'émergence par les opérateurs dominants.
2. La télévision payante est au cœur de ce processus de convergence. Elle illustre particulièrement les risques qui lui sont associés. La concurrence entre opérateurs pour distribuer des chaînes particulièrement attractives pour les téléspectateurs ou encore entre éditeurs de chaînes ou concepteurs de bouquets pour disposer de l'exclusivité sur des programmes audiovisuels considérés comme *premiums*⁶⁷ peut être lue comme participant d'un processus de *cut-throat competition*. Des stratégies de préemption anticoncurrentielle, visant à l'exclusion des concurrents ou d'augmentation des coûts des rivaux, peuvent en dériver⁶⁸.
3. Un tel exemple permet d'apprécier dans quelle mesure (ou selon quelles conditions) la convergence peut rebattre les cartes du jeu concurrentiel ou, au contraire, consolider voire étendre les positions dominantes. Aux côtés des acteurs traditionnels de la télévision payante opèrent désormais des entreprises issues du monde des télécommunications, lesquelles peuvent faire le choix d'un modèle de d'intégration verticale visant à proposer aux abonnés des chaînes propriétaires et des contenus exclusifs, dans le but de différencier leur offre. Ces dernières constituent une menace concurrentielle significative pour les acteurs traditionnels du marché, à la fois par les offres *multiple plays*, par les avantages de la technologie ADSL en matière d'usages non linéaires de la télévision (télévision de rattrapage et vidéo à la demande) et à terme, via le déploiement des réseaux de fibre optique.
4. La décision n°10-D-32 du 16 novembre 2010 de l'Autorité de la concurrence (AdlC) relative à des pratiques dans le secteur de la télévision payante illustre de tels enjeux. Les exclusivités négociées par le groupe Canal + avec les éditeurs des chaînes les plus attractives, son contrôle de certains contenus audiovisuels particulièrement

67 Un contenu audiovisuel est considéré comme tel dès lors qu'il est susceptible de susciter un abonnement ou qu'il n'est pas tenu comme substituable à des contenus " concurrents " pour le téléspectateur. Il s'agit principalement des *blockbusters* hollywoodiens ou encore certains championnats de football européens. Sur la place de certains droits sportifs dans le jeu concurrentiel, voir : Commission européenne, (2007), " The EU and Sports : Background and Context ", Commission Staff Working Paper accompagnant le Livre Blanc de la Commission sur le Sport. SEC(2007)395

68 Matteucci N., Nicita A. et Ramello G.B., (2006), “Concurrence dans le marché de la télévision payante en Europe à l’ère de la convergence”, *Réseaux*. 2006/5, n° 139, pp.19-47.

11. Si une telle stratégie avait été suivie par ses concurrents, le développement d'un modèle de marché en silos aurait été envisageable⁷⁶. Les opérateurs les moins puissants, moins attractifs en termes de portefeuille de clientèle et ne pouvant amortir les droits acquis que sur une base de clientèle plus étroite, risquaient d'être marginalisés sinon évincés⁷⁷. Le consommateur aurait été pénalisé en termes de diversité des choix.

12. Face à de tels risques, l'AdIC avait proposé une intervention du législateur en vue d'encadrer les exclusivités de transport⁷⁸. Une limitation de la durée des clauses d'exclusivité à un à deux ans pour les seuls services innovants était notamment envisagée. Cependant, la dynamique sectorielle conduisit non seulement à écarter le risque de généralisation de ce modèle aux autres FAI mais aussi à remettre en question la poursuite de cette stratégie de la part de l'opérateur historique, notamment du fait du faible nombre de ses abonnés (7,3%) souscrivant les options en question⁷⁹. Pour autant, les risques de verrouillage anticoncurrentiels des marchés au travers des accords d'exclusivité sur les contenus audiovisuels demeurent⁸⁰.

13. Dans les marchés de convergence numérique, l'opérateur disposant de la base de clientèle la plus large peut d'autant plus aisément consolider sa position dominante au travers des clauses d'exclusivité que les effets de réseaux sont particulièrement importants⁸¹ (au travers notamment de rendements croissants d'adoption) et que les coûts de changements d'opérateurs sont élevés pour les consommateurs⁸². La prise en compte d'un tel risque de forclusion était particulièrement prégnante dans la décision du Conseil de la concurrence n° 03-MC-01 du 23 janvier 2003 qui conduisit à la suspension de la procédure d'attribution des droits audiovisuels sur le football français par la Ligue⁸³. Bien que Canal Plus ne fût pas le mieux disant sur chacun des trois lots mis aux enchères pour la période 2004-2008, ce dernier acquit l'ensemble de ces derniers au travers du versement d'une surprime conditionnée à une telle obtention. Si une telle clause permettait d'intéresser la Ligue à la valeur additionnelle créée par l'obtention par un seul acteur de l'ensemble des lots, il n'en demeure pas moins que la surprime proposée par l'opérateur dominant pouvait également être lue comme une prime d'éviction anticoncurrentielle⁸⁴.

14. L'éviction de concurrents sur un segment aval ou connexe peut non seulement permettre à l'opérateur dominant de consolider son pouvoir de négociation en amont vis-à-vis des détenteurs de droits audiovisuels mais aussi de rendre plus difficiles de nouvelles entrées sur son segment de marché⁸⁵. En ce sens elle peut faire sens économiquement, malgré les analyses de l'Ecole de Chicago. D'une part, le risque d'intégration verticale des firmes aval ou opérant sur un marché connexe est prévenu⁸⁶. D'autre part, cela élimine autant de débouchés pour de nouveaux entrants potentiels sur son propre segment.

15. Les clauses d'exclusivité peuvent être des leviers particulièrement efficaces de verrouillage des marchés. Dès lors qu'une " minorité de blocage " est acquise en termes de pourcentage des droits *premiums* détenus, les nouveaux entrants ne peuvent disposer d'un portefeuille minimal de droits leur permettant de différencier leurs offres auprès des téléspectateurs⁸⁷. Les gains associés à une potentielle éviction de la concurrence sont d'ailleurs d'autant plus élevés qu'en cas de réussite l'entreprise dominante se situera en situation de monopsonne et n'aura plus, à ce titre, à verser aux ayant-droits une prime en contrepartie de l'exclusivité⁸⁸. De fait, les titulaires de droits sur des contenus *premiums* auraient-ils tout intérêt à la préservation à long terme d'une concurrence sur le marché aval quand bien même renonceraient-ils à la maximisation de leur profit à court terme⁸⁹.

16. Ainsi, les niveaux de valorisation des droits sur les contenus *premiums* ne sont pas tant la cause que la conséquence du faible niveau de concurrence intra mais aussi interplateformes⁹⁰. Les risques de préemption anticoncurrentielle par l'assèchement des marchés des droits peuvent être illustrés par la décision n°10-D-32 du 16 novembre 2010 de l'AdIC relative au secteur de la télévision payante, insistant sur “ [...] *un risque de préemption des modes de diffusion et des services futurs de télévision payante, de nature à figer la situation concurrentielle sur les marchés aval de la télévision payante, et, partant d'éliminer les sources de concurrence potentielles susceptibles de remettre en cause les positions des acteurs du marché* ” (§374). La tendance au monopsonne, déjà caractéristique de la concurrence intra-plateforme⁹¹, pourrait donc également s'observer dans le cadre de la concurrence inter-plateformes via de tels effets de levier⁹².

76 Gunther J.-P., (2010), “ Les stratégies verticales ”, *Concurrences*, n°4-2010.

77 Parsons P.R. and Freiden R.M., (1998), *The Cable and Satellite Television Industries*, Allyn and Bacon, Boston.

78 Autorité de la concurrence, avis n°09-A-42 du 7 juillet 2009 sur les relations d'exclusivité entre activités d'opérateurs de communications électroniques et activités de distribution de contenus et de services.

⁷⁹ Autorité de la Concurrence, décision n°10-D-32, *op. cit.*, §281.

80 Gérardin D., (2005), "Access to Content by New Media Platforms: a Review of Competition Law Problems", *European Law Review*, vol.30, p.67 et s.

81 Shapiro C., (1999), "Exclusivity in Network Industries", *George Mason Law Review*, vol. 7, n° 3, pp. 1-11.

82 Klemperer P., (1987), "Markets with Consumers' Switching Costs", *Quarterly Journal of Economics*, vol.102, n° 2, pp.265-297.

83 Conseil de la concurrence, décision n° 03-MC-01 du 23 janvier 2003, relative à la saisine et à la demande de mesures conservatoires présentées par la société TPS.

84 Aghion P. and Bolton P., (1987), *op. cit.*.

85 Carlton D. and Waldman M., (2002), "The Strategic Use of Tying to Preserve and Create Market Power in Evolving Industries", *Rand Journal of Economics*, vol.33, n°2, pp.194-220

86 Sidak J. and Teece D., (2009), "Dynamic Competition in Antitrust Law", *Journal of Competition Law and Economics*, vol. 5, n° 4, pp.581-631.

87 Salinger M.A., (1988), "Vertical Merger and Market Foreclosure", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 103, n°2, pp. 345-356.

88 Fontenay (de) C. and Gans J., (2004), "Can Vertical Integration by a Monopsonist Harm Consumer Welfare?", *International Journal of Industrial Organization*, vol. 22, n° 6, pp. 821-834.

89 Les détenteurs de droits ont d'autant plus intérêt à la préservation d'un marché concurrentiel que la convergence numérique favorise des modes de consommations différenciés et peut permettre d'appliquer des redevances différenciées allant dans le sens de la maximisation du surplus global.

90 Matteucci et al., (2006), *op. cit.*

91 Ibanez-Colomo P., (2007), "Saving the Monospony: Exclusivity, Innovation and Market Power in the Media Sector", *Global Competition Law Centre Working Paper*, n°01/07, College of Europe. Bruges. 32p.

92 Bernheim B.D. and Whinston M.D., (1998), "Exclusive Dealing", *Journal of Political Economy*, vol.106, n° 1, pp.64-103.

sur laquelle il fut saisi pour avis¹⁰⁰. S'il ne s'agissait pas d'interdire à un groupe audiovisuel d'acquérir l'ensemble des lots, si ce dernier s'avérait le moins disant sur l'ensemble d'entre eux, il convenait d'éviter que sa sélection ne procède du versement d'une surprime et que les droits exclusifs soient limités à trois ans pour ne pas figer les positions de marché. Cependant, dans d'autres occasions, l'Autorité a insisté sur l'opportunité de s'accorder un recul additionnel vis-à-vis de l'évolution des marchés considérés. Cela fut notamment le cas pour l'avis de décembre 2009 sur le livre numérique ou pour l'avis n° 09-A-56 du 18 décembre 2009 relatif à la publicité en ligne. En effet, la solution d'une intervention du législateur, peut induire des risques en elle-même. Dans un secteur turbulent, une loi risque d'être obsolète dès avant son application et de s'avérer ainsi contreproductive.

24. Une réglementation sectorielle peut également être envisagée. Le rapport Hagelsteen proposait de placer les exclusivités de transport et d'accès sous la surveillance d'une autorité de régulation sectorielle. Il proposait, à ce titre, de confier la régulation du marché de gros à l'ARCEP et celle du marché de la distribution au CSA, auquel serait confié des missions d'analyse et de surveillance des marchés.

25. Dans l'esprit du rapport, la régulation viserait à la fois à prévenir une concurrence stérile pour l'acquisition des droits sur les contenus et favoriser une différenciation des offres par d'autres moyens que les contenus. Elle pourrait réduire la dépendance des éditeurs vis-à-vis des distributeurs dominants, de favoriser le développement d'innovations techniques et jouer sur la répartition de la valeur entre les différents maillons de l'industrie, en permettant d'accroître la marge des transporteurs, lesquels doivent consentir de lourds investissements pour développer leur réseau. Le rapport préconisait un contrôle *ex ante* de la puissance de marché des distributeurs intégrés verticalement. Il proposait à cette fin un encadrement tarifaire du marché de gros, dans la mesure où le détenteur de droits peut évincer ses concurrents en leur refusant l'accès à des contenus essentiels ou en leur imposant des prix d'accès excessifs¹⁰¹. La problématique des clauses d'exclusivité dans l'industrie audiovisuelle se rapproche à ce titre de celle de l'intégration verticale des industries de réseaux et de la théorie des facilités essentielles...

26. Dans ce cadre, une solution de nature régulatoire pourrait tenir en l'*unbundling* de ces droits exclusifs, en l'occurrence un *dégroupage*. La logique serait de pérenniser dans le cadre d'une régulation *ex ante*, l'esprit des mesures correctives imposées dans le cadre du contrôle des concentrations, au travers d'injonctions d'offrir des chaînes à des distributeurs tiers et de l'étendre aux tarifs de dégroupage, pour prévenir la mise en œuvre de stratégies de compression des marges. Un éventuel contrôle pourrait porter sur le montant des primes d'exclusivité, afin de contrecarrer d'éventuelles stratégies d'augmentation des coûts des rivaux. Le rapport préconisait

enfin de mettre en œuvre une régulation du marché de gros sur le modèle de celui de l'accès aux infrastructures de télécommunications fondée sur une fourchette de prix, dans l'esprit des pratiques du régulateur britannique l'OfCom¹⁰².

27. Les instruments de régulation privilégiés en la matière demeurent donc des injonctions d'offrir. Or, si celles-ci peuvent émaner de décisions de régulateurs sectoriels, elles peuvent également procéder des règles de concurrence qu'il s'agisse de décisions relatives au contrôle des concentrations ou de décisions contentieuses.

2. Du rôle de l'Autorité de la concurrence

28. En effet, les mesures correctives imposées par des autorités en charge de l'application des règles de concurrence peuvent participer d'une logique de *régulation de la concurrence*.

29. Une régulation spécialisée *ex ante* ne va pas en effet d'elle-même. Dans le cadre de la politique européenne, elle ne doit constituer que l'exception, la politique de concurrence étant la règle. Trois conditions cumulatives doivent être réunies pour la mettre en place. Il est nécessaire de démontrer l'existence de barrières à l'entrée entravant le développement de la concurrence, de mettre en évidence l'absence de dynamisme concurrentiel du marché considéré et d'établir l'incapacité des instruments du droit de la concurrence à y remédier (ou de démontrer le caractère proportionné des exigences induites par une régulation sectorielle avec les problèmes de concurrence identifiés).

30. La pratique décisionnelle de l'AdIC montre que le droit de la concurrence peut fournir les outils idoines pour maîtriser les risques concurrentiels propres aux marchés de convergence numérique. Un premier outil tient aux mesures correctives exigées dans le cadre du contrôle des concentrations, un deuxième, dans un cadre contentieux, à celui de l'encadrement des clauses d'exclusivités conclues au profit des opérateurs dominants, un troisième peut tenir aux engagements rendus obligatoires dans le cadre de procédures négociées et un quatrième, enfin, réside dans l'exercice de ses compétences consultatives.

31. Les injonctions de type *must-offer* ne sont pas l'apanage des seuls régulateurs sectoriels. La majeure partie des injonctions de ce type provient du contrôle des concentrations. Il en fut par exemple ainsi de la décision de la Commission européenne relative au projet de concentration entre NewsCorp et Telepiu en Italie. La fusion des deux opérateurs de télévision par satellite – en grande partie consécutive à l'élévation du niveau des droits sur le championnat italien de football – ne fut acceptée que moyennant un ensemble d'engagements tenant à la suppression de certaines clauses d'exclusivité, à la réduction du périmètre de certaines d'entre elles et à la mise à disposition, sur une base dégroupée, de certains droits pour animer un marché de gros. Cette logique de “régulation indirecte” du marché de la télévision payante au travers des mesures correctives exigées dans le cadre du contrôle des concentrations (par le biais de mise des droits

100 Cons. Conc, avis n° 04-A-09 du 28 mai 2004 relatif à un projet de décret sur la commercialisation par les ligues professionnelles des droits d'exploitation audiovisuelle des compétitions ou manifestations sportives

101 La logique économique à l'œuvre peut alors être celle d'un ciseau tarifaire (ou de compression des marges) résultant d'un trop faible écart entre le prix d'un bien amont essentiel à l'activité en aval et le niveau de prix sur ce segment ; voir : Cour de Justice, aff. C-280/08P, Deutsche Telekom AG/ Commission, 14 octobre 2010.

102 Sher I., (2010), "The UK Office of Communications imposes price control in order to open up the wholesale payTV market", *e-competition*, n°31454, mars.

34. Au niveau européen, le contrôle de proportionnalité des mesures correctives applicable dans le cadre des procédures négociées (article 9 du règlement n° 1/2003) semble plus limité que celui en vigueur pour les mesures correctives imposées dans le cadre d'une procédure pleinement contentieuse (article 7 de ce même règlement). Il se limite dans le premier cas à la seule vérification que les engagements volontairement proposés par l'entreprise permettent bien de résoudre le problème de concurrence identifiés sans vérifier s'ils ne vont pas au-delà de ce qui est nécessaire ou s'il existe des moyens moins contraignants pour parvenir au même résultat¹⁰⁷.

36. Le recours à une procédure d'avis peut produire des effets d'autant plus significatifs qu'elle a donné lieu, dans le cas d'espèce, à de *quasi engagements* de la part de l'opérateur dominant¹¹⁴, telles la limitation volontaire par Google de la durée des clauses d'exclusivité négociées avec certaines bibliothèques en contrepartie de la numérisation de leur fonds documentaire ou la reprise en France d'engagements proposés à l'autorité de concurrence italienne. La question du contrôle juridictionnel des engagements, déjà posée comme nous l'avons vu avec l'arrêt Alrosa pour ce qui de leur proportionnalité, n'apparaît que plus critique dans le cadre de telles procédures consultatives et non contentieuses.

114 Marty F., (2011), “ L’Autorité de la concurrence publie un avis révélant son analyse du fonctionnement du marché de la publicité en ligne et la Commission ouvre des enquêtes approfondies sur les pratiques de marché de Google ”, *Concurrences*, chronique *Pratiques Unilatérales*, n°1-2011.

III. Conclusion

37. En conclusion, il apparaît que le traitement des exclusivités dans le domaine des marchés de convergence numérique témoigne d'un souci particulier de prévention de l'éviction de firmes de la frange concurrentielle. L'accent mis sur les abus d'éviction pose la question des finalités mêmes de la politique de concurrence. S'agit-il, aux côtés de l'objectif de maximisation du bien-être du consommateur, de prendre en charge des objectifs de régulation de la concurrence en favorisant l'entrée ou le maintien sur le marché de concurrents à l'opérateur dominant ? Un traitement asymétrique des clauses d'exclusivité négociées par les différents types d'opérateurs pourrait aller dans ce sens. Permettre aux nouveaux entrants de disposer d'exclusivités de plus longue durée ou ne pas leur imposer de dégroupage pourrait participer d'une telle régulation asymétrique de la concurrence.

38. Une autre question porte sur la question du dégroupage, sur la nature de type *must offer* de certains contenus *premiums*. Ceux-ci peuvent-ils réellement être considérés comme des *facilités essentielles*¹¹⁵ ? Si une telle logique était suivie, un opérateur dominant pourrait avoir obligation d'offrir à ses concurrents sur le marché aval des droits d'accès à ces derniers – dans des conditions non discriminatoires. La décision du Conseil de la concurrence n°03-MC-01 du 23 janvier 2003 relative à une demande de mesures conservatoires de TPS à l'encontre de l'exclusivité détenue par Canal Plus sur les droits du football pourrait être ainsi lue. L'exclusivité obtenue au détriment de TPS aurait été susceptible d'entraver son développement et surtout de mettre en cause sa pérennité même sur le marché...

39. Est donc posée la question de l'encadrement des clauses d'exclusivité. Si la pratique des autorités de concurrence va indubitablement dans le sens d'une évaluation au cas par cas des effets des clauses, il n'en demeure pas moins que celles-ci induisent inévitablement des risques potentiels d'éviction pour les opérateurs marginaux. Cependant, une interdiction *per se* ou une trop faible prise en considération des gains d'efficacité potentiels liés à ces pratiques pourrait conduire à des décisions allant à l'encontre du bien-être du consommateur et à une application particulièrement extensive de l'article 102 dans le domaine de l'industrie des médias¹¹⁶.

De façon générale le traitement dans la pratique décisionnelle des clauses d'exclusivité négociées par les opérateurs dominants peut être questionné. Un opérateur doté d'un pouvoir de marché peut être sanctionné pour abus de position dominante avant même qu'un dommage à la concurrence n'intervienne. Il suffit que ses pratiques induisent un risque potentiel pour la pérennité d'une structure de marché de concurrence effective¹¹⁷. Ainsi, des mesures correctives peuvent être prononcées avant que les pratiques n'aient produit l'intégralité de leurs effets sur le marché en cause. Si la politique de concurrence ne repose pas exclusivement sur la démonstration des effets anticoncurrentiels des pratiques visées, il semble que ceci soit particulièrement le cas dans le secteur des médias. L'accès au marché constitue une problématique centrale d'une politique participant également d'une volonté de promotion et de préservation d'un certain degré de pluralisme¹¹⁸. ■

115 L'OfCom dans son *Pay TV Statement* de mars 2010 relatif au dégroupage de certains des droits de BSKyB semblait aller dans ce sens dès lors qu'il est tenu pour acquis que " *new content distribution platforms will not develop if they are denied access to key must-have content* "

116 "First and foremost, a ban on exclusivity would be the most intrusive option on intellectual property rights (and more generally on property rights). This option would go far beyond the 'exceptional circumstances' laid down in Magill-IMS Health under which the exercise of intellectual property rights may be abusive". Ibanez Colomo P., (2007), *op. cit.*

117 Cour de Justice, aff. C-280/08P, Deutsche Telekom AG/ Commission, 14 octobre 2010, § 250-251 : " *la seule existence d'une pratique tarifaire d'une entreprise dominante conduisant à la compression des marges de concurrents au moins aussi efficaces [constitue] une pratique abusive au sens de l'article 102 TFUE sans que la démonstration d'un effet anticoncurrentiel soit nécessaire* ".

118 Ibanez Colomo P., (2007), *op. cit.*